



CORSO RISERVATO ESCLUSIVAMENTE AI CLIENTI ORBEL

Comunicazione e Vendita

A seguito di richieste ricevute da odontotecnici che desiderano acquisire abilità e competenze per comunicare al meglio con il proprio medico, o per proporsi a nuovi dentisti stiamo raccogliendo iscrizioni per un corso di comunicazione e vendita.

Il corso sarà guidato da professionisti consulenti di formazione che operano da 20 anni nelle più diverse realtà produttive nazionali e sarà così strutturato:

- 1. Principi fondamentali della comunicazione efficace.*
- 2. Modalità di gestione del primo contatto: come influire positivamente .*
- 3. Capire le esigenze e le motivazioni di acquisto del cliente (domandare -ascoltare-osservare).*
- 4. Costruire una proposta individuale e personalizzata in base alle specifiche esigenze del cliente.*
- 5. Saper gestire le obiezioni ed i reclami afferrando le opportunità che essi offrono.*
- 6. Spostare la negoziazione dal prezzo al valore aggiunto del servizio, difendendo prezzi e condizioni commerciali.*
- 7. Vedere la conclusione della trattativa non come ottenimento di un ordine ma come inizio di una relazione commerciale : la R.A.T.*

Durata del corso :

2 giornate in aula a distanza 20- 30 giorni l'una dall'altra per potere così verificare i progressi ottenuti sul "campo".

Costo del corso :

da € 450 + Iva 20% a € 520 + Iva 20% a seconda dei partecipanti (min.10-max 12)

Date previste :

nel corso del 2008 ed a raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

L'investimento include anche il materiale didattico.

Sede del corso : *Brescia o Parma*

Adesione corso Comunicazione e Vendita

Cognome Nome

Cod. fisc. Partita Iva.

Telefono..... E-mail.....

Nominativo società o laboratorio

.....

.....

Acconto / Saldo €:

Timbro e firma

Contanti

Assegno